

Хопкинс Т.

Как стать мастером продаж /Том Хопкинс. — Пер. с англ. К. Ткаченко. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. — 384 с. — (Искусство торговать). ISBN 5-8183-0549-X

Эта универсальная книга дает в руки каждому, кто имеет дело с продажей, инструменты, позволяющие превратиться из новичка торгового бизнеса в истинного профессионала, чьи достижения и энергетический потенциал на порядок выше стандартного уровня.

Книгу следует не только прочесть, но и возвращаться к ней вновь и вновь, поскольку советы и опыт в достижении реального успеха, которыми щедро делится автор, поистине бесценны. Для широкого круга читателей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава первая. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРАВИЛЬНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ ТОРГОВОГО АГЕНТА	11
Неверные представления	11
Правильные представления	19
Глава вторая. КАК БЛАГОПОЛУЧНО ПРОЙТИ СОБЕСЕДОВАНИЕ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ	26
Стратегия успеха при устройстве на работу	26
Подготовка	29
Сможете ли вы зарабатывать в данной компании достаточно, чтобы покрывать предстоящие затраты?	45
Суть комиссионной системы оплаты ...	46
Глава третья. МИР ТОРГОВЫХ АГЕНТОВ ...	51
Понимать игру, в которой участвуешь.....	52
Кто заправляет в этой игре?	53
Кто же игроки?	54
Каковы установленные правила игры?.....	5
Каков счет и кто его ведет?	60
Каковы неписанные правила?	60
Препятствия и возможности	61
Возможные варианты развития событий	70
Если вас предупредили о низком уровне	

продаж вашего товара	
Слишком частая смена места работы..	77
Ваши краткие анкетные данные ...	78
Перемена места работы по личным мотивам .	81
Глава четвертая. ТРУДНОСТИ НА ПУТИ К УСПЕХУ	86
Потребность в направляющей силе.....	86
Как заставить себя увеличить темп?.....	87
Группировки	89
Противодействие отрицательному влиянию со стороны коллег.....	94
Конкурсы	97
Глава пятая. ВАШЕ СОБСТВЕННОЕ «Я», ВАША КОМПАНИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ВАШЕЙ РАБОТЫ	104
Отношение к собственному успеху	104
Ваша репутация в стенах офиса	108
Умение управлять своим менеджером	
Формирование основ	
Характерные типы менеджеров	
Когда вам нравится ваша компания, но не нравится менеджер	
Если у вас новый менеджер по продажам	
Новая метла по-новому метет	
Глава шестая. ВАШ НАЧАЛЬНИК ИЛИ ВАША КОМПАНИЯ	
Проблема преданности при увольнении вашего начальника	
Соблазн участия в заговоре	
Когда вам известно, что кто-то ворует	
Глава седьмая. УЙТИ ИЛИ ОСТАТЬСЯ? КАК СДЕЛАТЬ ВЕРНЫЙ ВЫБОР	

Оценка вашего нынешнего положения	
Смена работы. Две стороны вопроса	
Как не ошибиться в решении важнейшего вопроса . . .	143
Правильное поведение избавит от осложнений	
Глава восьмая. КАК УПРОЧИТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ . . .	147
Избавиться от самоограничителей 7	
Работайте на компанию, которая ценит ваши усилия . . .	49
Готовность стать профессионалом	
Используйте закон повторяемости действий	54
Не позволяйте себе стать малоэффективным работником	
Неподобающая внешность — ваш враг	
Правильно одеваться для работы	16
Глава девятая. УМЕНИЕ ПЕРЕКЛЮЧАТЬСЯ И СТОЙКО ПЕРЕНОСИТЬ ЖИЗНЕННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ	165
Кардинальное различие между трудоголиками и трудягами	
Свести до минимума отрицательное воздействие сверхурочной работы и усталости после длительных поездок	169
Умение переключаться	
Искусство быстро перестраиваться «Время тайфуна»	
Лучший способ переключиться с работы на отдых ...	180

Перемены	
Глава десятая. КАКОВЫ ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СТРЕССА	
В состоянии стресса? Кто, я?	18
Характер действия стресса	201
Таблетка на каждый случай	
Стресс конструктивный и деструктивный	3
Почему сегодня стресс столь опасен для торгового агента .	204
Не допускать возникновения стресса	20
Порочные способы борьбы	206
Глава одиннадцатая. ПОЗИТИВНЫЕ МЕТОДЫ БОРЬБЫ СО СТРЕССОМ	
Сила молитвы	210
Если источником вашего стресса, является определенное лицо	211
Когда начальник слишком вас донимает	212
Когда источником стрессового состояния является один из ваших клиентов.....	213
Следуй девизу бойскаутов и будь готов!	214
Ваша реакция на тех, кто намеренно вводит вас в состояние стресса.....	216
Генераторы стресса	217
Если источником вашего стресса является коллега	218
Как смягчить отрицательный эффект тяжелого разговора	219
Основные способы борьбы со стрессом	220
Необходимость владения техникой релаксации	222
Верные способы	223

Снижайте общий уровень напряжения, управляйте стрессом	224
33 способа начать более спокойную жизнь	226
Глава двенадцатая. НЕРВНОЕ ИСТОЩЕНИЕ	
Не происходит ли такое с вами в настоящий момент? .	234
Шкала степени нервного истощения	235
Одинаково ли нервное истощение сказывается на мужчинах и женщинах?	236
Эффект ворот, или перспективы, открывающиеся при борьбе с нервным истощением	237
Как организовать жизнь так, чтобы уменьшить риск нервного истощения.....	238
Порочные методы борьбы с нервным истощением . . .	242
Кроется ли причина психологического кризиса в нас самих или появляется извне?....	244
Позитивные методы борьбы с истощением	245
Создайте прочный психологический фундамент....	256
Глава тринадцатая. СЛАБОЕ ЗДОРОВЬЕ – НИЗКИЕ ПРОДАЖИ	
Крепкое здоровье — залог успеха 260
Простой способ бросить курить .	262

Упражнения против стресса .	263
Лишний вес	268
Глава четырнадцатая. ЧТО ИЗ НЕИЗВЕСТНОГО МОЖЕТ НАМ ПОВРЕДИТЬ	
Что должен знать каждый торговый агент	272
Обустройте собственный учебный центр	273
Будьте готовы к быстрому и эффективному обучению .	279
Переключитесь на нужный канал	280
Общая модель обучения	282
Три этапа работы памяти	
Заучивание сложного материала	291
Методики развития памяти	296
Мобилизуйте свои жизненные силы	29
Глава пятнадцатая. ЕСЛИ ВЫ ДОСТИГЛИ УСПЕХА, ТО НЕ ДУМАЙТЕ, ЧТО ЗНАЕТЕ О СВОЕМ БИЗНЕСЕ ВСЕ	
Когда вы закончили учиться?.....	303
Пятнадцать великолепных навыков, которые вы можете приобрести самостоятельно.....	307
Как соотносятся самостоятельное и традиционное образование	311
Овладение сложным процессом делегирования обязанностей	313
Глава шестнадцатая. НЕУМЕНИЕ ПРАВИЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВРЕМЯ ГУБИТЕЛЬНО ДЛЯ ВАШЕЙ КАРЬЕРЫ	
Как укротить время	316
Своевременная работа с документами	317

Простой способ заставить дело спориться	321
Объекты планирования	325
Распределение времени	329
Я должен это сделать	331
Ведение картотеки	334
Расширение границ времени ...	339
Поддерживайте бодрость духа ..	340
Глава семнадцатая. ПРОБЛЕМЫ РАННЕГО ФИНАНСОВОГО УСПЕХА Что произошло?	343
Кто определяет объем вашей задолженности? 347	
Ваши долги и обстановка в семье	351
Сложнее, чем деньги заработать... .	353
Ценность обладания резервным фондом	353
Цель — финансовая независимость .	354
Обеспечение финансовой безопасности ... 357	
Глава восемнадцатая. НЕИЗБЕЖНЫЙ СПАД ПРОДАЖ	
Что такое спад?	359
Что сказал Морган?	361
Две главные ошибки в период спада .	362
Тактика	364
Основы	365
«Ухабы» и «бугры» спада	367
Ваша реакция на изменения экономической ситуации . .	376
Средства против спада	378
Основа эффективности	379